

Die Kundenbeziehung im Mittelpunkt

Kundengewinnung und langfristige, gewinnbringende Kundenbeziehungen aufbauen und pflegen sind die Voraussetzungen für jeden Geschäftserfolg. Das Prodatic ERP 2 Modul "CRM – Customer Relationship Management" bietet Ihnen ein professionelles und strukturiertes Kundenmanagement und eine vereinfachte, übersichtliche Sicht auf die Kunden- und Interessentendaten. Unterstützen und koordinieren Sie die Vertriebsaktivitäten z.B. durch

eine automatisierte Besuchsplanung, hinterlegen Sie Besuchsberichte oder leiten diese per Mail an eine bestimmte Empfängergruppe weiter. Die Mitarbeiter verpassen keine wichtigen Termine oder Telefonate, da diese auf der Wiedervorlageliste erscheinen. Verbessern Sie die unternehmensweite Zusammenarbeit mit Hilfe von ToDo's. Die gesamte Interaktion vom Erstkontakt bis zum After-Sales wird durch das Modul "CRM" nachhaltig unterstützt.

Mit der Prodatic ERP 2 Software erhalten Sie eine umfassende und transparente Sicht auf Ihre Geschäftsprozesse. Täglich anfallende Aufgaben und Abläufe in den unterschiedlichen Bereichen werden optimiert und automatisiert. Dadurch sparen Sie Zeit und Kosten und steigern die Produktivität. Wir unterstützen Sie dabei, fundierte Entscheidungen zu treffen und Wettbewerbsvorteile zu sichern, um einen nachhaltigen Unternehmenserfolg zu erzielen.

*Leistungsumfang enthält Optionen

Auszug aus unserem Leistungsumfang*

ERP 2 Modul "CRM":

- frei definierbare Verschlüsselungen bei allen Adressen / Ansprechpartnern wie z.B. Branchen, Gruppen, Statistikkenzeichen
- Anzeige der Kundenumsätze nach Jahr, Monat, Artikelgruppen und Artikeln mit Margen, Abweichungen vom Budget, Abweichungen zum Vorjahr
- Anzeige der Angebotshistorie
- Anzeige der Auftragshistorie
- Anzeige der offenen Posten / überfälligen Posten / Mahnstufen / Liefer- und Kreditsperren / Restlimit
- Steuerung von gezielten Werbemaßnahmen und Aktionen über Kennzeichen
- Zuordnung der Adressen zu internen Sachbearbeitern und Vertretern
- Import von Adressen
- unterschiedliche Möglichkeiten des Adressen-Exports:
 - Serienbriefe, Excel, Mail- und Faxrundsendungen
- Selektion der Adressen nach vielfältigen Kriterien wie z.B. Branche, Umsatz (komplett oder über ausgewählte Artikelgruppen) Vertreter, Verbände etc.
- Versand von Mail und Fax direkt aus dem Kundenstamm
- Erfassung der Kontakte als Kurzzinformation – an welchem Tag erfolgten die Kontakte, auf welche Weise, was wurde mit welchem Ansprechpartner besprochen
- Frei definierbare Felder zur Eingabe und Hinterlegung von individuellen Informationen als Textfelder oder Checkboxes

- Erfassung der Besuchsberichte mit Weiterleitung an definierte Mitarbeiter
- Festlegung von Informations- und Eskalationsstufen
- Anlegen von ToDo's > Zuordnung zu Mitarbeitern und fixen Terminen
- Besuchsplanung mit Erinnerungs-Info auch automatisiert für den Vertreter auf Basis der geplanten Besuche pro Jahr
- Besuchsplanung automatisiert ab einem bestimmten Angebotswert und über Umsätze/Zeitraum
- automatische Wiedervorlagen
- CTI-Anbindung

The screenshot displays a detailed view of a customer record in the Prodatic CRM system. At the top, there are fields for 'Kunde' (Customer) and 'Info' (Information). Below this, the 'Adresse' (Address) section shows details for 'Global Handelsgesellschaft GmbH' in 'Bismarckstraße 214, 42699 Solingen'. The 'Zuordnung' (Assignment) section lists various roles like 'Anspruchspartner', 'Finanzen', and 'Auskunft'. A 'Bericht' (Report) section shows a list of visits with columns for date, name, and status. The bottom part of the interface shows a 'Berichte' (Reports) section with a table of visit dates and times, and a 'Häufigster Besuch' (Most frequent visit) section with a date and time.